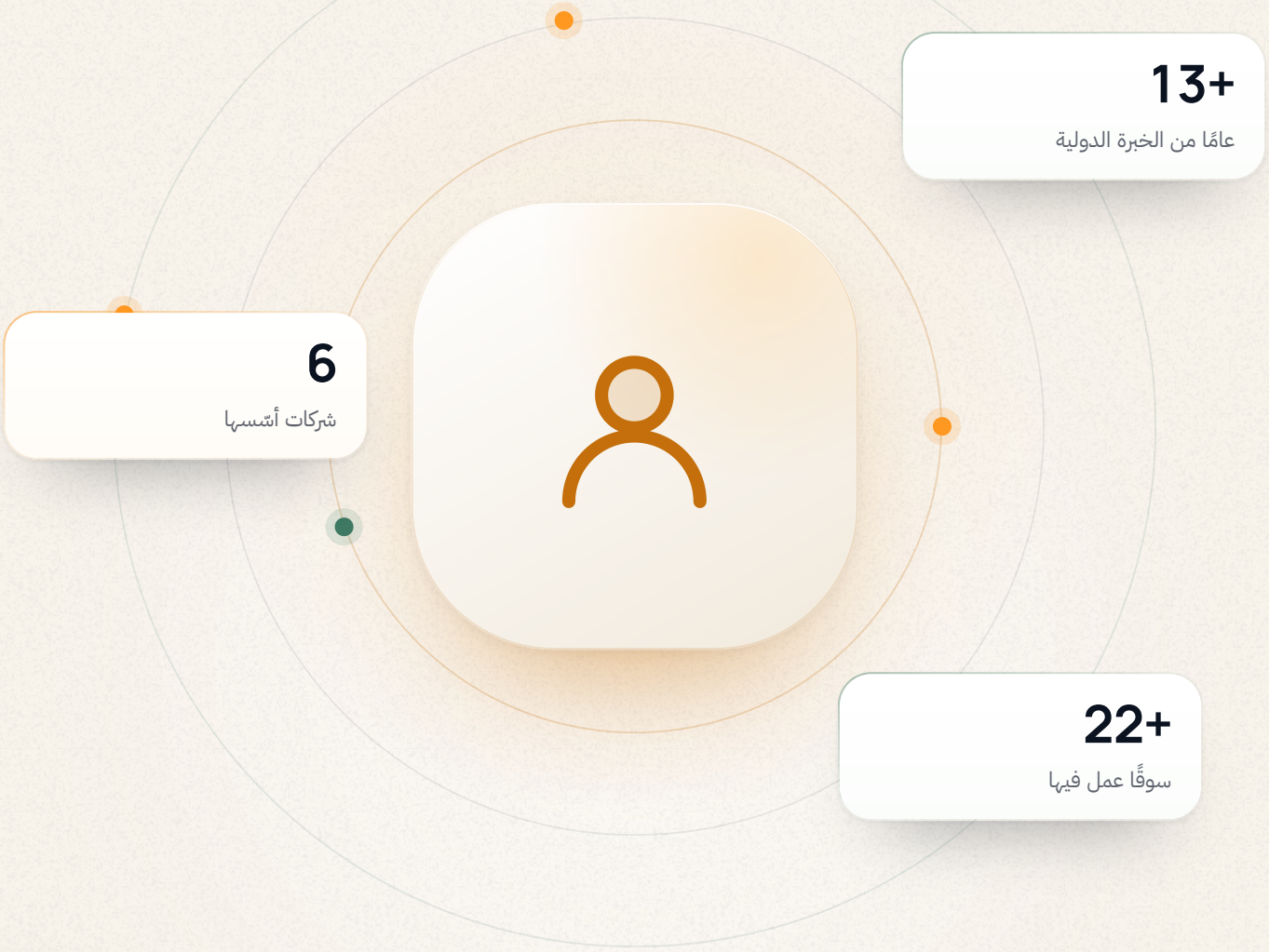
فريق النمو · وثيقة الخدمة

ملف رئيس مجلس الإدارة

السيرة المهنية الكاملة للمؤسس ورئيس مجلس الإدارة، كما وردت في سيرته الذاتية.



ملاحظة الأرقام والأدوار كما وردت في السيرة الذاتية لرئيس مجلس الإدارة. لا تُنشر الإشارات الإعلامية ولا بيانات التواصل الشخصية.

التاريخ	الإصدار	اللغة	عدد الصفحات
3 نوفمبر 2026	v3.0	العربية	6

01 الملف التنفيذي

مؤسس ورئيس تنفيذي لمجموعة شركات · تنفيذي في تطوير الأعمال · قائد نمو استراتيجي



عبد المجيد سعيد

المؤسس ورئيس مجلس الإدارة · Remote Pro Ai

تنفيذي في تطوير الأعمال والتسويق الاستراتيجي بعقلية المؤسس، بخبرة تزيد على 13 عامًا في بناء المشاريع وتنميتها وتحويلها إلى أعمال تجارية في الولايات المتحدة والشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا وآسيا والمحيط الهادئ. أسّس ست شركات في توفير الكفاءات التقنية للمؤسسات، والتسويق الرقمي القائم على الأداء، واستشارات الذكاء الاصطناعي وتعلّم الآلة، والأمن السيبراني؛ بُنيت كلٌّ منها من الصفر حتى صارت عملًا تجاريًا قائمًا يحقق إيرادات فعلية في أسواق عالمية تنافسية.

يُعرف بقدرته على تحويل ديناميكيات السوق المعقّدة إلى استراتيجيات نمو قابلة للتنفيذ، وبناء محرّكات الإيرادات دون بنية موروثة، وتحقيق نتائج تجارية قابلة للقياس في جغرافيات وقطاعات متنوعة. يجمع بين سرعة روّاد الأعمال والدقة التحليلية وذكاء ثقافي عميق في أكثر من 22 سوقًا.

أرقام رئيسية

13+	6	22+	50+	3
عامًا من الخبرة الدولية	شركات أسّسها	سوقًا عمل فيها	محترفًا قادهم	عمليات تخارج واستحواذ ناجحة

> **أنا لا أكتفي برصد الفرص، بل أبني المحرّكات التي تلتقطها. كل شركة بنيتها، وكل فريق قدته، وكل سوق دخلتها، نُفّذت بهدف واحد: خلق قيمة قابلة للقياس، ودائمة، وغير متناسبة مع حجم الجهد.**
>
> عبد المجيد سعيد

التواصل

ceo@remote-pro.ai
البريد الإلكتروني

+20 109 277 6977
للتواصل عبر واتساب فقط

02 الخبرة المهنية

الخبرة المهنية

كل دور، بتواريخه ونتائجه، كما ورد في السيرة الذاتية لرئيس مجلس الإدارة.

2019

المؤسس والرئيس التنفيذي للمجموعة · مجموعة MG للشركات — Remote Pro Ai · Pixel Peak Studio

2019 – حتى الآن · القاهرة، مصر

أسّس مجموعة MG شركةً قابضة متنوعة تدير وحدتين تجاريتين: Remote Pro Ai (توفير الكفاءات التقنية والتعهيد للمؤسسات في السوق الأمريكية) وPixel Peak Studio (التسويق الرقمي القائم على الأداء للسوق السعودية والخليجية). مسؤولية كاملة عن الأرباح والخسائر والاستراتيجية التجارية والتشغيل في الكيانين.

- صمّم وأطلق Remote Pro Ai من الصفر مستهدفًا سوق التعهيد التقني الأمريكية البالغة 213 مليار دولار بنموذج تسليم خاص قائم على الفرق المصغّرة: فرق من أربعة مهندسين خبراء، ما خفّض زمن تهيئة العميل بنسبة 60% وحافظ على هامش ربح إجمالي يتجاوز 51%.
- بنى نموذجًا ماليًا لخمسة عشر شهرًا يتوقع إيرادات سنوية متكررة بقيمة 2.1 مليون دولار وعائدًا على الاستثمار قدره 21 ضعفًا، على أساس فوترة نحو 6,000 دولار شهريًا للمهندس مقابل هيكل تكلفة نحو 2,900 دولار؛ راجعه واعتمده خبراء دوليون في توفير الكفاءات التقنية.
- كوّن مسار مبيعات مؤهّلًا بقيمة 12 مليون دولار في أسواق الخليج والولايات المتحدة خلال 18 شهرًا عبر تواصل منظّم يقوده أخصائيو تطوير المبيعات، واستهداف الحسابات، وتطوير الأعمال المباشر في المؤتمرات.

2018

المؤسس والرئيس التنفيذي · Synthetix Labs — استشارات الذكاء الاصطناعي وتعلّم الآلة

2018 – 2020 · ديلاوير، الولايات المتحدة / القاهرة، مصر

أسّس شركة استشارات متخصصة في الذكاء الاصطناعي وتعلّم الآلة تقدّم التحليلات التنبؤية وحلول معالجة اللغة الطبيعية وأنظمة الرؤية الحاسوبية لعملاء من المؤسسات في الخدمات المالية والتأمين والتجزئة، بوصفها بديلًا أسرع وأكثر تخصصًا من ممارسات الذكاء الاصطناعي لدى شركات المحاسبة الأربع الكبرى.

- نفّذ 14 مشروعًا للذكاء الاصطناعي وتعلّم الآلة لمؤسسات كبرى؛ وخفّض المشروع الرئيسي، وهو نظام ذكاء للمستندات قائم على معالجة اللغة الطبيعية، زمن المعالجة اليدوية بنسبة 78% لدى إحدى أكبر خمس شركات تأمين أمريكية.
- بنى فريقًا من 12 مهندس تعلّم آلة وعالم بيانات من جامعات أمريكية ومصرية رائدة؛ وحصل على صفة شريك تسليم معتمد لدى AWS وMicrosoft Azure في المنظومتين.
- حقق إيرادات استشارية بقيمة 4.8 مليون دولار خلال 24 شهرًا بدرجة رضا عملاء 100% في جميع المشاريع؛ وقلّص دورات تسليم المشاريع بنسبة 55% مقارنة بشركات الاستشارات القائمة.

2014

المؤسس والرئيس التنفيذي · ShieldCore Cybersecurity LLC

2014 – 2016 · نيويورك، الولايات المتحدة / القاهرة، مصر

أسّس شركة استشارات متخصصة في الأمن السيبراني رائدة في نموذج التسليم القريب من مصر إلى الولايات المتحدة: كفاءات في القاهرة حاصلة على شهادات CISSP وCEH وOSCP تخدم عملاء من المؤسسات الأمريكية الكبرى بميزة تكلفة تتراوح بين 40 و50% مقارنة بالمنافسين المحليين، وهو تمايز صار الموقع السوقي الأساسي للشركة.

- بنى محفظة الخدمات الكاملة من الصفر: اختبار الاختراق، وعمليات الفريق الأحمر، ومركز عمليات الأمن كخدمة على مدار الساعة، واستشارات الجاهزية لمعيار ISO 27001، والاستشارات على مستوى مدير أمن المعلومات لعملاء أمريكيين من الشركات المتوسطة والكبرى.
- أبرم عقد أمن مُدار بقيمة 4.2 مليون دولار لثلاث سنوات مع أحد أكبر عشرة بنوك إقليمية أمريكية، تفاوض عليه منفردًا على مدى دورة مبيعات مؤسسية استغرقت ستة أشهر.
- حصل على شهادة ISO 27001 للعمليات الداخلية خلال 12 شهرًا، ما فتح الباب أمام العملاء الخاضعين للتنظيم في القطاع المصرفي والرعاية الصحية.

03 الخبرة المهنية

الخبرة المهنية · الشركات التي أسّسها

2011

رئيس تطوير الأعمال الدولية · CloudForge E-Commerce Technologies

2011 – 2014 · أوستن، تكساس، الولايات المتحدة (دور تطوير أعمال عن بُعد)

قاد التوسع التجاري الدولي لمنصة أمريكية للتجارة الإلكترونية بنموذج البرمجيات كخدمة، فنقلها من عملية في سوق أمريكية واحدة إلى أعمال عالمية في 14 دولة. تولّى المسؤولية الكاملة عن أرباح وخسائر المحفظة الدولية وأدار 18 محترفًا في تطوير الأعمال في ثلاث قارات.

- صمّم ونفّذ استراتيجية توسع في 14 سوقًا في أمريكا الشمالية والشرق الأوسط وشمال أفريقيا وجنوب شرق آسيا، أسهمت بقيمة بضائع إضافية بلغت 85 مليون دولار خلال 36 شهرًا.
- أبرم تكاملات استراتيجية مع منصات Amazon Marketplace وShopify Plus وGoogle Shopping، ما دفع نمو قاعدة التجار بنسبة 280% خلال 18 شهرًا.

2015

مستشار استراتيجي وعضو مجلس إدارة غير تنفيذي · عدة شركات ضمن محافظ استثمارية

حتى الآن – 2015 · الولايات المتحدة · الإمارات · السعودية

أدوار استشارية وعضويات مجالس إدارة بالتوازي مع المسيرة التنفيذية، في البرمجيات كخدمة والتقنية المالية وتقنية الرعاية الصحية والخدمات اللوجستية.

- قدّم المشورة لثماني شركات تقنية في مراحل مبكرة إلى مراحل النمو في البرمجيات كخدمة والتقنية المالية وتقنية الرعاية الصحية والخدمات اللوجستية بشأن استراتيجية الدخول إلى السوق وتنمية الإيرادات والتوسع الدولي.
- يسّر جمع تمويل تجاوز مجموعه 35 مليون دولار عبر تقديم المستثمرين وتصميم سردية العرض في أربع دول وخمسة قطاعات.

الشركات التي أسّسها

ست شركات أسّسها. الخمس المذكورة في السيرة الذاتية بُنيت كلٌّ منها من الصفر حتى صارت عملًا تجاريًا قائمًا.

مجموعة MG للشركات

شركة قابضة متنوعة · القاهرة · 2019 – حتى الآن

الشركة القابضة لـRemote Pro Ai وPixel Peak Studio، بمسؤولية كاملة عن الأرباح والخسائر في الوحدتين.

Remote Pro Ai

توفير الكفاءات التقنية والتعهيد للمؤسسات · السوق الأمريكية

صُمّمت وأُطلقت من الصفر بنموذج تسليم قائم على الفرق المصغّرة: فرق من أربعة مهندسين خبراء، وتهيئة عميل أسرع بنسبة 60%، وهامش ربح إجمالي يتجاوز 51%.

Pixel Peak Studio

التسويق الرقمي القائم على الأداء · السعودية والخليج

تخدم أكثر من 20 شركة سعودية من الشركات الصغيرة والمتوسطة والكبرى المتوائمة مع رؤية 2030 بحملات رقمية قائمة على العائد على الاستثمار.

Synthetix Labs

استشارات الذكاء الاصطناعي وتعلّم الآلة · ديلاوير والقاهرة · 2018 – 2020

14 مشروعًا لمؤسسات كبرى، وإيرادات 4.8 مليون دولار خلال 24 شهرًا، وشريك تسليم معتمد لدى AWS وMicrosoft Azure.

ShieldCore Cybersecurity LLC

استشارات الأمن السيبراني · نيويورك والقاهرة · 2014 – 2016

تسليم قريب من مصر إلى الولايات المتحدة، و28 عميلًا من المؤسسات الأمريكية الكبرى، ونسبة تجديد 96%، وحدث تقييم بقيمة 9.5 مليون دولار في الشهر الثامن والعشرين.

04 التعليم · الخبرات

التعليم · مجالات الخبرة

2012 – 2015

ماجستير إدارة الأعمال (MBA)

الجامعة الأمريكية بالقاهرة (AUC) — كلية إدارة الأعمال · القاهرة، مصر

المعدل التراكمي 3.8 من 4.0 · قائمة العميد للتفوق 2013 و2014 و2015 · التخصص: الاستراتيجية والتسويق وريادة الأعمال

- الرسالة: أطر دخول السوق للشركات التقنية الناشئة في الاقتصادات الناشئة.
- تحدي الأعمال الإقليمي للجامعة الأمريكية بالقاهرة 2013: الفائز بمسابقة دراسات الحالة.
- اختير لبرنامج التبادل القيادي بين الجامعة الأمريكية بالقاهرة وكلية كينيدي بجامعة هارفارد.

2006 – 2010

بكالوريوس العلوم — إدارة السياحة والفنادق

الأكاديمية السويسرية الدولية (ISA) · الغردقة، مصر

تخرّج بامتياز · ضمن أفضل 5% من الدفعة

- فصل دراسي تبادلي في المدرسة الفندقية بلوزان (EHL)، سويسرا، 2009.
- أفضل مشروع تخرج 2010.

الشهادات المهنية والتطوير التنفيذي

- كلية هارفارد للأعمال عبر الإنترنت — استراتيجية الأعمال والميزة التنافسية 2022
- التعليم التنفيذي في كلية كيلوغ — القيادة الاستراتيجية للتسويق 2020
- محترف إدارة المشاريع (PMP) — معهد إدارة المشاريع 2017
- شهادة التحكم في المخاطر ونظم المعلومات (CRISC) — ISACA 2016
- مستشار معتمد من Salesforce لسحابة المبيعات 2018
- أكاديمية HubSpot — عمليات الإيرادات والمبيعات الواردة (متقدم) 2023
- AWS — ممارس سحابي وأساسيات الأعمال 2020
- شهادة Google في التسويق الرقمي والتجارة الإلكترونية 2021
- LinkedIn Learning — القيادة التنفيذية والتأثير الاستراتيجي 2022

تطوير الأعمال والمبيعات

استراتيجية دخول الأسواق الجديدة وتنفيذ الدخول إلى السوق · استراتيجية المبيعات المؤسسية وتصميم أدلة العمل · هندسة الإيرادات وإدارة مسار المبيعات · التفاوض على العقود وهيكلة الصفقات · تصميم المبيعات الخارجية (نماذج SDR وBDR) · تطوير منظومة القنوات والشركاء · تنفيذ التسويق القائم على الحسابات (ABM) · أدوات المبيعات: HubSpot وApollo.io وAircall

القيادة والعمليات

قيادة فرق متعددة التخصصات (أكثر من 50) · مسؤولية الأرباح والخسائر والإشراف المالي · بناء المشاريع من الصفر · التصميم التنظيمي والتوسع · أطر الأهداف والنتائج الرئيسية ومؤشرات الأداء والتقارير · الاستشارات والعروض على مستوى مجالس الإدارة · استقطاب الكفاءات وبناء الفرق · إدارة التغيير وإعادة الهيكلة

التسويق الاستراتيجي والنمو

التخطيط التسويقي الاستراتيجي وتنفيذه · الاستخبارات التنافسية ورسم خرائط السوق · استراتيجية العلامة التجارية وتموضعها · التسويق الرقمي القائم على الأداء والعائد على الاستثمار · تصميم عرض القيمة والرسائل · استراتيجية المحتوى والقيادة الفكرية · استراتيجية الدخول إلى السوق عبر المؤتمرات والفعاليات · تسويق المنتجات والمحافظ

الخبرة القطاعية

توفير الكفاءات التقنية والتعهيد للمؤسسات · استشارات الذكاء الاصطناعي وتعلّم الآلة ونشرها · الأمن السيبراني (مراكز عمليات الأمن، واختبار الاختراق، وإدارة أمن المعلومات) · منصات التجارة الإلكترونية بنموذج البرمجيات كخدمة · عمليات وكالات التسويق الرقمي · التقنية المالية والخدمات المالية · تقنية الرعاية الصحية · دخول أسواق الخليج ورؤية 2030

اللغات: العربية — اللغة الأم · **الإنجليزية** — طلاقة (C2) · **الألمانية** — متوسط (B1)

Remote Pro Ai

التواصل

راسل مكتب رئيس مجلس الإدارة

راسلنا على ceo@remote-pro.ai، أو عبر واتساب فقط على الرقم أدناه (محادثة مباشرة: wa.me/201092776977).

البريد الإلكتروني

ceo@remote-pro.ai

للتواصل عبر واتساب فقط

+20 109 277 6977

موقع فريق النمو

growth.remote-pro.ai

موقع الشركة

remote-pro.ai

تتعاقد Remote Pro Ai مع عملائها في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة من خلال شركتها السعودية Mohammed Ali Al Khuraim Information Systems Technology Co.، الخبر، سجل تجاري 2051247519، الرقم الوطني الموحد 7034596812، الرقم الضريبي 3116280154، وتخضع العقود للنظام السعودي.